

Решением этих проблем может послужить инновационный путь развития, выбранный приоритетным во многих развитых странах. Инновационный путь развития - это объемное использование самых новых достижений науки и техники в разных сферах человеческой жизнедеятельности. Способы инновационного развития – это ряд мероприятий, которые приводят, в конце концов, к разработкам и реализациям новых идей и знаний на промышленных предприятиях с целью использовать их практически для удовлетворения запросов потребителей продукции с использованием ресурсов инновационного развития.

В данной статье показано, что малые города имеют реальную возможность модернизации разными инновационными путями.

Было предложено несколько таких путей: инновационное развитие градообразующего предприятия, создание малого инновационного предприятия и образовательные инновации.

Выбрав один из таких путей или совместив несколько, администрация малых городов может добиться стремительного экономического и технического роста, так как инновационные пути развития поддерживаются государством.

Таким образом, чтобы поставить страну на инновационный путь, необходимо начать с качественной модернизации малых городов, которые составляют большую социально-экономическую часть страны.

1. [http://lfostu.ucoz.ru/publ/socialno\\_ekonomicheskie\\_aspekty\\_razvitija\\_gorodov/5\\_povyshenie\\_kachestva\\_zhizni\\_v\\_sisteme\\_ekonomicheskogo\\_razvitija\\_malykh\\_gorodov/problemy\\_malykh\\_gorodov\\_i\\_kachestvo\\_ikh\\_urovnja\\_zhizni/16-1-0-90](http://lfostu.ucoz.ru/publ/socialno_ekonomicheskie_aspekty_razvitija_gorodov/5_povyshenie_kachestva_zhizni_v_sisteme_ekonomicheskogo_razvitija_malykh_gorodov/problemy_malykh_gorodov_i_kachestvo_ikh_urovnja_zhizni/16-1-0-90) [электронный ресурс] – ссылка на сайт - 05.12.2015г.

## **ФРАНЧАЙЗИНГ**

Понькина А.А.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
г. Екатеринбург, Россия

E-mail: [anastasia.ponkina@mail.ru](mailto:anastasia.ponkina@mail.ru)

## **FRANCHISING**

Ponkina A.A.

Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

This article describes the advantages of buying and selling a franchise, and effectiveness of the relationship in a franchise system. There are identified and substantiated the main advantages of franchising as a way organization of business.

Развитие малого бизнеса является основой стабильной экономики во многих странах. По статистике на 2011 год количество предприятий малого бизнеса увеличилось на 9 %, но лишь 2 % продолжали свое функционирование на следующий год. Развитие бизнеса «с нуля» в 49 % случаев заканчивается разорением. В свою очередь франчайзи по статистике разоряются почти в 9.8 раз реже, чем предприниматели, развивающие бизнес самостоятельно. Колоссальная разница в рисках привела к значительному росту компаний, работающих по франшизе [1].

Понятие франчайзинга и механизмы его работы.

Франчайзинг (коммерческая концессия) - это форма длительного коммерческого сотрудничества фирм, в рамках которого фирма - франчайзер передает права на продажу своих товаров и услуг фирме – франчайзи. Таким образом, не вдаваясь в подробности, франчайзинг предполагает покупку прав (франшизы) на использование комплекса объектов интеллектуальной собственности [2].

История франчайзинга.

Самая первая в мире франшиза появилась в 1851 году, ее заключил Иссак Зингер – основатель компании «Singer Sewing machine company», с дистрибьюторами, осуществляющими продажу и сервис швейных машинок Зингер на территории США. В Россию франчайзинг пришел в 90-е годы 20 века. Сегодня франчайзинг становится самой популярной и развивающейся формой ведения бизнеса. А объяснить это можно целым комплексом преимуществ. Рассмотрим плюсы покупки франшизы для франчайзи [4]:

- узнаваемость фирмы
- быстрая окупаемость
- обучение
- особые условия франшизы

По данным РАФ франчайзинговые фирмы производят около 13 % ВВП страны [5]. Это обусловлено рядом преимуществ, которые получает франчайзер при продаже франшизы [4]:

- снижение затрат на развитие бизнеса
- принцип общего дела
- дополнительная реклама за счет обширной сети

Продуктивная работа для правообладателя и пользователя возможна лишь при эффективных взаимоотношениях во франчайзинговой системе. Главными качествами для франчайзи являются исполнительность и ответственность, коммуникабельность, желание работать в купной компании и быть заинтересованным в успехе фирмы. Франчайзер, в свою очередь, должен быть целеустремленным и компетентным лидером, он должен уметь мотивировать сотрудников и принимать обязательства за успех всей «семьи».

В заключении, хотелось бы отметить, что франчайзинг - это взаимовыгодный формат построения бизнес-отношений, стремительно развивающийся в России

1. Электронный ресурс: <http://www.franchisee.su/analiz-franshiz/kak-luchshe-otkryt-malyu-biznes.php> которая достигается лишь при
2. Электронный ресурс: [http://forexaw.com/TERMs/Economic\\_terms\\_and\\_concepts/Business/12242\\_Франчайз\\_инг\\_Franchising\\_это](http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/12242_Франчайз_инг_Franchising_это)
3. Электронный ресурс: <http://www.kp.ru/guide/vygodnaja-franshiza.html>
4. Электронный ресурс: <https://www.rusfranch.ru/franchising/statistics/>

## **ВВЕДЕНИЕ КРАУДСОРСИНГА КАК ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ**

Червякова Е.Д.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
г. Екатеринбург, Россия

E-mail: [evgenia.crv@mail.ru](mailto:evgenia.crv@mail.ru)

## **ESTABLISHING CROWDSOURCING AS PART OF INNOVATION STRATEGY**

Chervyakova E.D.

Ural Federal University, Yekaterinburg, Russia

Crowdsourcing is the practice of engaging a ‘crowd’ or group for a common goal often – innovation, problem solving, or efficiency. Crowdsourcing can take place on many different levels and across various industries. This phenomenon can provide organizations with access to new ideas and solutions, deeper consumer engagement, opportunities for co-creation, optimization of tasks, and reduced costs.

В начале двадцатого века научные исследования и разработки были хорошо охраняемыми и весьма секретными. К примеру, лаборатории, заполненные учеными в белых халатах, каждый из которых имел пароль для защиты двери в свой офис. Такого рода исследования и инновации были очень успешными на протяжении длительного времени - это дало нам электрокардиографию, геномную дактилоскопию, и многие продукты Apple.

Однако с появлением Интернета и онлайн-сотрудничества, такие вещи, как интеллектуальная собственность, организационные границы, а также появление новых рынков, стали гораздо более открытыми. Генри Чесбро, который популяризировал термин «открытых инноваций», утверждал, что существуют четыре основные причины, почему мы отошли от закрытых инноваций: "повышение мобильности квалифицированных специалистов, расширение венчурного капитала, внешние возможности для неиспользуемых технологий, а также увеличение высококвалифицированных способных партнеров по аутсорсингу".

В чем же заключается значимость такого инновационного бизнес-инструмента, как краудсорсинг?